

New Ideas Think Tank

TreckerTalk



von Dieter Dänzer

CNH Industrial – Chaos durch erneute Zusammenlegung der Markenverantwortung!

Case IH, New Holland, Steyr: Händler zeigen sich erbost über die Zusammenlegung der Markenverantwortung

Themenschwerpunkt CNH Industrial:

CNH Industrial: schwedischen Pflugerhersteller Överum an FairCap verkauft

CNH Industrial: Zusammenarbeit mit SATCOM: „Rugged & Connected“

CNH Industrial: Case IH, New Holland und Steyr präsentieren auf der Agrishow in Brasilien FieldOps™

Case IH: 90 Traktoren gehen auf einen Schlag an EasyTraktor

Case IH: Mähdrescher 5160 Axial Flow als „Machine of the year“ ausgezeichnet

New Holland: Selbstfahrspritze Guardian SP310F als „Machine of the year“ ausgezeichnet

CEMA: Rückgang der Traktorenzulassungen in Europa im Jahr 2023

Bucher Industries: Umsatzrückgang bei der Kuhn Group von 15 % auf 376,6 Mio. Euro im 1. Quartal 2024

Exel Industries Group: im zweiten Quartal 2023-2024 Umsatz von 292,6 Millionen Euro

Manitou Group: legt im Q1 2024 beim Umsatz um 3 % auf 685 Mio. € zu

Deutz AG: deutlich rückläufiger Umsatz im ersten Quartal 2024

Trecker Talk Podcast: [Zsolt Harsanyi von Axial Kft.](#)




Liebe Leserinnen und Leser,

nur wenige Minuten nachdem ich letzten Freitag um kurz nach 8 Uhr den Button „Versenden“ angeklickt hatte für die Ausgabe KW 17 des #TreckerTalk klingelte bereits das erste Mal mein Mobiltelefon – und es tat es im weiteren Verlauf des Tages und des Wochenendes noch diverse weitere Male! Mit Bezug auf die von mir gewählte Überschrift „CNH Industrial im unruhigen Fahrwasser!“ trudelten außerdem eine ganze Reihe E-Mails ein. **Derartig emotionale** und eine so große Anzahl an Reaktionen – **ähnlich einem Stich ins Wespennetz** – aus dem In- und Ausland habe ich bislang noch mit keiner Ausgabe hervorgerufen.

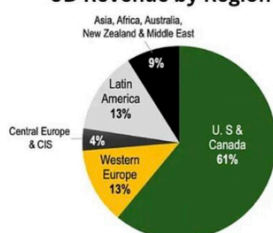
Hauptsächlich ging es den Anrufern darum ihren Ärger zum Ausdruck zu bringen, dass CNH die Vertriebsverantwortung in der EMEA-Region für die Landtechnik-Marken des Konzerns erneut zusammenlege. **Die Vertriebspartner haben noch gut das Desaster in Erinnerung**, dass die erste Zusammenlegung nach der Übernahme im November 1999 der Case Corporation durch die zum Fiat-Konglomerat gehörende New Holland N.V. und die Gründung der Aktiengesellschaft CNH Global N.V. verursachte.

Vergleich der Landtechnik-Kenngrößen der in den USA börsennotierten Konzerne

2023 AGRICULTURE EQUIPMENT MANUFACTURING COMPARISON

COMPANY	REVENUE (AGRICULTURE)	OPERATING INCOME	OPERATING MARGIN	*R&D EXPENDITURE & % OF REVENUE	**SG&A EXPENDITURE & % OF REVENUE
 JOHN DEERE	\$26.8 Billion	\$7.0 Billion	26.1%	\$2.17 Billion -- 8%	\$3.61 Billion -- 13.4%
 CNH INDUSTRIAL	\$18.1 Billion	\$2.7 Billion	15%	\$1.04 Billion -- 5.7%	\$1.86 Billion -- 7.5%
 AGCO Your Agriculture Company	\$14.4 Billion	\$1.7 Billion	13.8%	\$420.9 Million -- 3%	\$1.45 Billion -- 10.1%

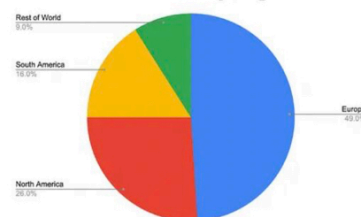
JD Revenue by Region



CNH Industrial Revenue by Region



AGCO Revenue by Region



Sources: Company 2023 Annual Reports
*Note - % of agriculture generated revenue
**Note - % of total company revenue as SG&A is not broken out by segment



Aus dem vom kanadischen Agribusiness Analysten „Upstream“ erstellten und von [Shane Thomas](#) auf LinkedIn geteilten Vergleich von wichtigen Kenngrößen der in den USA börsennotierten Hersteller wird ersichtlich, dass die prozentuale operative Marge von JD doppelt so hoch ist wie die von CNH und Agco. John Deere investiert andererseits in F&E sowie in SG&A. CNH hat die beste Umsatzverteilung über die Weltregionen – John Deere ist sehr abhängig von Nordamerika und Agco von Europa. (Screenshot)

In der letztwöchigen Ausgabe des #TreckerTalk hatte ich berichtet, dass **die beiden Geschäftsführer der CNH Industrial Deutschland GmbH**, Marc-Peter Bormann und Steven van Kooten Niekerk in einem sehr ähnlichen Wortlaut auf der B2B-Business-Networkplattform LinkedIn am Sonntag den Tatbestand der neuen Strukturen vermeldeten:

👉 in der Signatur von **Marc-Peter Bormann** ist nun zu lesen: Geschäftsführer CNH Industrial Deutschland und Business Director Germany CNH Brands (New Holland, Case IH & Steyr)

👉 **Steven van Kooten Niekerk** weist seine Signatur als Geschäftsführer der juristischen Personen: CNH Industrial Deutschland GmbH, CNH Baumaschinen GmbH und CNH Sales & Services GmbH aus.

90 Case-IH-Traktoren gehen auf einen Schlag an EasyTraktor



Das Unternehmen EasyTraktor mit Sitz in Hamburg ist auf die Vermietung von Landmaschinen spezialisiert. Um die Traktorenflotte immer auf dem neusten Stand zu halten, wechselten nun 90 Case IH Traktoren den Besitzer. In Oyten bei Bremen wurden beim Vertriebspartner Mager & Wedemeyer symbolisch die Schlüssel für die Modelle des Puma 260 CVX DRIVE übergeben an die EasyTraktor-Geschäftsführer Martin Drewes (2.v.l.) und Tobias Bötel (3.v.l.). Mit dabei waren Jörn Seedorf (l.) und Alfred Guth (r.) von Case IH sowie Dirk Hassel (3.v.r.) und Sven Kemme (2.v.r.) von Mager & Wedemeyer. Das Miet-Portfolio sei aber auch mit Modellen wie dem Maxxum 150 und anderen ergänzt worden. (Foto: Werkbild)

Ob die Marktverantwortungsgebiete von Steven und Marc-Peter weiterhin die BeNeLux einschließen, erschloss sich aus deren geänderten LinkedIn-Profilen und Posts allerdings nicht. Im Übrigen liegt mir weiterhin keine offizielle Pressemitteilung für die Änderungen der Verantwortlichkeiten vor. **Jedoch leiteten mir mehrere Vertriebspartner aus den BeNeLux-Ländern nach dem Lesen der Ausgabe per Mail ein Anschreiben weiter, mit dem sie selbst informiert wurden.** Ich bringe Ihnen diesen nachfolgend im vollen Wortlaut gerne zur Kenntnis:

„Sehr geehrter Händler!

wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können, dass wir in unserer EMEA-Organisation eine Reihe wichtiger organisatorischer Veränderungen vorgenommen haben, die das Ergebnis der umfassenderen Änderungen sind, die CNH an seiner Betriebsstruktur vornimmt - sowohl auf regionaler als auch auf globaler Ebene. Diese Entwicklungen sollen sicherstellen, dass unser Unternehmen auch langfristig floriert, damit wir Sie, unsere Händlerpartner, weiterhin in die Lage versetzen können, Ihre Kunden besser zu bedienen. Sie sind eine direkte Reaktion auf die schwierigen Marktbedingungen, mit denen die Branche konfrontiert ist, aber auch auf das direkte Feedback, das wir von Ihnen erhalten haben, wie wir es besser machen können.

Besser zu sein beginnt damit, unseren Kunden zu helfen. Aus diesem Grund haben wir in der EMEA-Region eine neue globale Vertriebsorganisation für alle landwirtschaftlichen Marken von CNH unter der Leitung von Sean Lennon eingeführt, um in diesem Segment mit einem einzigen Ansatz und einem einzigen Team für Effizienz und Konsistenz zu sorgen. Dieses Team wird mit unseren starken Marken - unter der Leitung von Mirco Romagnoli für New Holland und Marco Lombardi für Case IH und Steyr - zusammenarbeiten. Sie werden unsere Marketing- und Vertriebsstrategie sowie unsere Vision zur weiteren Stärkung unserer ikonischen Marken in der Region steuern.

...

Für Benelux wurde Joost Vannieuwenborgh zum Business Director für die Marken Case IH, New Holland und Steyr ernannt. Joost arbeitet seit mehr als 34 Jahren bei CNH, wobei mehr als 95 % davon mit Verkaufs- und Marketingaktivitäten verbunden waren ...

In der Praxis wird während dieser Übergangszeit alles wie gewohnt funktionieren. Dieser Übergang umfasst die Integration von 'Network Development' in die Marktorganisation, um eine reibungslosere Reaktion zu gewährleisten, sowie eine gewisse Umstrukturierung des Backoffice. Die vollständige Organisation wird in den nächsten vier Wochen bekannt gegeben.

Wir freuen uns auf dieses nächste gemeinsame Kapitel und danken Ihnen für Ihr anhaltendes Engagement, Ihre Bemühungen und Ihre Partnerschaft.

Carlo Sisto

President EMEA

Joost Vannieuwenborgh

Business Director Benelux

ANZEIGE



Die richtigen Produkte zur
richtigen Zeit zum richtigen Ort.

→ Mehr erfahren!

Hengst
FILTRATION

Händler von Case IH, New Holland und Steyr zeigen sich erbost über die Zusammenlegung der Markenverantwortung



Derzeit überschlagen sich die Ereignisse bei dem Konzern – nachfolgend die wesentlichen Meldungen. (Foto: Werkbild)

Wie eingangs erwähnt, habe ich noch nie mit einer Ausgabe des #TreckerTalk derartig emotionale und eine so große Anzahl an Reaktionen aus dem In- und Ausland hervorgerufen. Hauptsächlich ging es den Anrufern und Mail-Schreibern darum ihren Ärger zum Ausdruck zu bringen, dass man die Vertriebsverantwortung für die Landtechnik-Marken des Konzerns erneut zusammenlegen wolle. Die Vertriebspartner haben alle noch gut das Desaster beim ersten Mal in Erinnerung. **Thematisiert wurde unter anderem auch, dass für die Entscheider bei CNH nur noch der Shareholder-Value zähle.** Durch die Zusammenlegung der Markenverantwortung in den EMEA-Ländern wolle der Konzern zwischen 15 und 20 % der Personalkosten im eigenen Vertrieb einsparen – dieses Ziel sei im Übrigen im letztjährigen großen Händler-Meeting in Spanien bereits verkündet worden.

Die Personalentscheidungen hinsichtlich der Länder-Verantwortlichkeiten seien jedoch für alle meine Kontaktpersonen sehr überraschend erfolgt – und teilweise für sie überhaupt nicht nachvollziehbar. So monierten beispielsweise deutsche New Holland-Händler, dass es für sie nicht logisch wäre, wenn bei Betrachtung der Marktposition – bei den verkauften Mähdreschern liege New Holland mit um die 270 Einheiten weit vor

Case IH mit rund 30, dazu kämen noch die Feldhäcksler und Quaderballen-Pressen, so dass der leichte Vorsprung von 1.792 zu 1.578 Traktoren von Case IH/Steyr sicher mehr als überkompensiert wäre – der bisherige Verantwortliche für Case IH/Steyr, Marc-Peter Bormann nun die Pool-Position bekommen habe.

In Österreich wurde übrigens Gunnar Hauser zum Business Director von Case IH, New Holland und Steyr ernannt. Da er auf LinkedIn im Post ebenfalls einen ähnlichen Wortlaut wählte wie die beiden Protagonisten in Deutschland, dürften diese Verlautbarungen ziemlich dirigistisch erfolgt sein.

Was alle meine Kontaktpersonen bitter beklagten ist, dass **durch die Veränderungen in der Organisationsstruktur seit Monaten keine an ihre bisherigen Ansprechpartner in Turin herangetragenen Reklamationen und Wünsche bearbeitet worden seien** – es herrsche absolute Funkstille! Aus der Vergangenheit hat man noch gut im Gedächtnis, dass nicht nur im Vorfeld der Veränderung der Organisationsstruktur monatelang nichts vorwärts ging, sondern auch danach. Es werde sehr viel kostbare Zeit vergeudet, die der Konzern viel besser in die Aufarbeitung der die Vertriebspartner wirklich drückenden Probleme hätte stecken sollen. **Ganz besonders geharnischt kritisiert wurde seitens der New Holland Vertriebspartner die Qualität bei den Großtraktoren der Serien T7 und T8 kritisiert.**

Maschine des Jahres: Case IH Mähdrescher 5160 Axial Flow und New Holland Selbstfahrspritze Guardian SP310F



Auf der gerade laufenden Agrishow in Ribeirão Preto, Brasilien, wurden zwei Maschinen des CNH-Konzern mit dem Award „Machine of the year“ ausgezeichnet: zum einen der Mähdrescher 5160 Axial Flow von Case ICH in der Kategorie Erntetechnik und zum anderen die dort vorgestellte neue Spritze Guardian SP310F von New Holland in der Kategorie Sprizentechnik. Angetrieben von einem 6,7-Liter-FPT NEF6 Tier 4B-Motor mit einer Leistung von 289 PS, verfüge der Guardian SP310F über einen leicht zu reinigenden Edelstahltank von 4.500 Litern und mit an der Vorderseite montierten 36 m oder 40 m breiten Spritzgestängen. (Fotos: Werkbilder)

CNH Industrial verkauft schwedischen Pflugerhersteller Överum an FairCap



CNH habe Överum verkauft, weil man sich in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Produktion und Vertrieb voll und ganz auf das Kernproduktportfolio und das Wachstum des Technologieparks konzentrieren wolle. (Foto: Werkbild)

Överum war zuletzt eine Tochtergesellschaft von Kongskilde aus Dänemark, neben den zwei anderen Marken JF und Howard. CNH hatte die Übernahme von Kongskilde Ende Oktober 2016 verkündet und sie Ende Januar 2017 als abgeschlossen erklärt. Överum AB kann auf eine Tradition als Landmaschinen-Hersteller bis ins 16. Jahrhundert zurückblicken. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Överum (Schweden). Die Veräußerung betrifft eine Produktionsstätte in Överum (Schweden) mit 70 Beschäftigten, geistiges Eigentum und Vorräte im Zusammenhang mit dieser Produktlinie.

Der Verkauf von Överum an FairCap – eine unternehmerische Beteiligungsgesellschaft mit Standorten in München, Mailand und London – sei auf den Willen von CNH, seine Anstrengungen in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Produktion und Vertrieb voll und ganz auf das Kernproduktportfolio und das Wachstum des Technologieparks zu konzentrieren.

Max Koch-Heintzeler, Managing Partner von FairCap, wird zitiert: "Wir heißen Överum in der FairCap-Familie willkommen und sind überzeugt, dass Överum als eigenständiges Unternehmen sein volles Potenzial ausschöpfen kann. Das Pflügen ist seit vielen Jahrhunderten ein zentrales landwirtschaftliches Werkzeug und wird auch in Zukunft eine Notwendigkeit für die Bodenbearbeitung bleiben, insbesondere für die Unkrautbekämpfung im ökologischen Landbau, der den Einsatz von chemischen Herbiziden nicht zulässt."

Niccolò Azzarini, Leiter von FairCap Italien, fügt hinzu: "Wir sind stolz darauf, eine komplexe grenzüberschreitende Carve-out-Transaktion abgeschlossen zu haben, an der die italienischen und deutschen Niederlassungen von FairCap beteiligt waren. Nach der

Ausgliederung kann sich Överum voll auf die Herstellung und den Vertrieb von Pflügen und Ersatzteilen konzentrieren."

CNH Industrial – Zusammenarbeit mit SATCOM: „Rugged & Connected“



Lesen Sie hier [die vollständige Pressemitteilung](#): (Foto: Werkbild)

Mit der Zusammenarbeit will CNH den Landwirten erstmals einen flächendeckenden Zugang zum Internet über einen robusten Satellitenkommunikationsdienst (SATCOM) ermöglichen. Mit [Intelsat](#) werde man den Kunden von Case IH, Steyr und New Holland eine SATCOM-Abdeckung bieten, die auf dem Markt ihresgleichen suche.

Mit 60 Jahren Erfahrung im SATCOM-Bereich verfüge Intelsat über geosynchrone und erdnahe Umlaufbahnen. Ihre industrietauglichen Terminals hätten sich bereits in kritischen industriellen Anwendungen, einschließlich des Einsatzes im Militär und in Fluggesellschaften bewährt. Das streng getestete Terminal lasse sich leicht anschließen und halte nachweislich extremen Wetterbedingungen sowie den Vibrationen und Stößen stand, die durch landwirtschaftliche Geräte und Aktivitäten verursacht würden.

Dieses Angebot werde erstmals in der zweiten Hälfte des Jahres 2024 für Landwirte in Brasilien zur Verfügung stehen, wo laut ConectarAgro's Rural Connectivity Indicator nur 19 % der für die landwirtschaftliche Nutzung zur Verfügung stehenden Fläche über einen Hochgeschwindigkeits-Internetzugang verfügen sollen. Die Kunden könnten sich darauf verlassen, dass ihre Case IH- und New Holland-Händler die Intelsat-Hardware installieren und unterstützen und den Service aktivieren. In der Folge planen die Unternehmen, ihre Zusammenarbeit auf die USA, Australien und andere Regionen auszuweiten.

CNH-Marken präsentieren auf der Agrishow in Brasilien FieldOps™



Lesen Sie hier die jeweiligen Pressemitteilungen von [Case IH](#), [New Holland](#) und [Steyr](#). (Foto: Werkbild)

Dabei handle es sich um eine vielseitige und einfach zu bedienende Web- und Mobilgeräteplattform für das Datenmanagement landwirtschaftlicher Betriebe. FieldOps wird zeitgleich bei Case IH, New Holland und Steyr eingeführt und sei darauf ausgelegt, den Kunden sämtliche Arbeitsabläufe – von der Vernetzung seiner Maschinen bis hin zur Datenanalyse am Ende der Saison – zu erleichtern. Die komplett neu gestaltete Benutzeroberfläche straffe die Abläufe, vereinfache das Betriebsmanagement und stelle die Daten zur Verfügung, so das Unternehmen.

Statt heterogene Flotten mit mehreren unterschiedlichen Apps verwalten zu müssen, können Kunden alle ihre Maschinen an ein und derselben Stelle anzeigen und überwachen. Tools wie beispielsweise New Holland PLM Connect würden zentral auf der gleichen Plattform bereitgestellt. Die Kunden erhielten leichteren Zugriff auf ihre Feld- und Betriebsdaten und könnten ihre Maschinen jederzeit über die Web- und Mobilgeräteplattform FieldOps verwalten.

Dank der neuen Kooperation mit Intelsat, seit über 60 Jahren führend auf dem Gebiet der Satellitenkommunikation, habe man seitens CNH beim FieldOps-System mehrere Neuerungen realisieren können. Zu den wichtigsten Funktionen von FieldOps würden die Maschinenüberwachung in Echtzeit gehören. Dies schließt präzise Orts- und Arbeitsstatusdaten, die Remote- Desktopanzeige der Displays in den Kabinen für eine bessere Fahrerunterstützung, die Visualisierung von Agrardatenschichten für einzelne

Felder im Verlauf der Saison sowie die Überwachung von Maschinenzustand und -einsatz ein, sodass Probleme, die schnelles Handeln erfordern, rasch erkannt werden sollen.

„Die Landwirtschaft verändert sich rasant und Landwirtschaftsbetriebe fragen uns zunehmend nach einfachen Lösungen für komplexe Probleme. Unsere Strategie ist es, die Kunden jederzeit in den Mittelpunkt zu stellen, und unsere Aufgabe ist es, technologische Produkte zu entwickeln, die ihnen zu höherer Produktivität verhelfen“, so Carlo Lambro, Brand President von New Holland.

ANZEIGE



RIECHST DU DAS
GRAS?
#kroneagriculture

Auf die Ablage
kommt es an!

EasyCut B
950 Collect

CEMA – Geschäftsklima-Index verschlechtert sich auch im April 2024 weiter

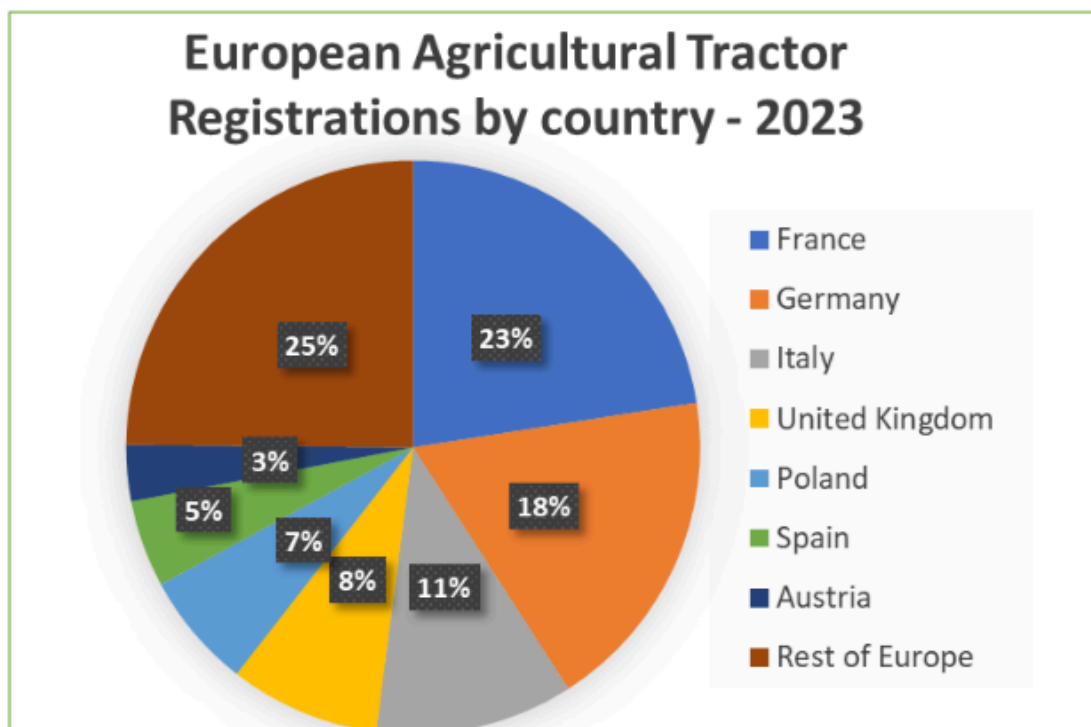


Chart 4 - Source Systematics International, formatted by CEMA

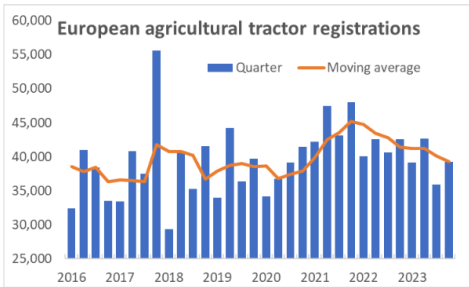


Chart 1 - Source Systematics International, formatted by CEMA

¹ Figures cover most EU markets and some non-EU countries. See Annex for full list of countries included.

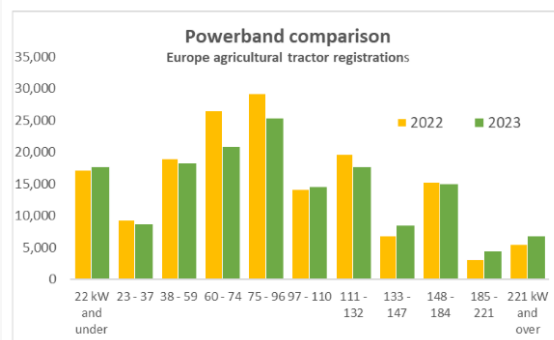


Chart 3 - Source Systematics International, formatted by CEMA

Die CEMA, die European Agricultural Machinery Association, geht davon aus, dass es sich bei den im Jahr 2023 insgesamt 211.700 als Traktoren in Europa zugelassenen Fahrzeugen nur bei 158.100 um landwirtschaftliche Traktoren handelt, von denen 26.200 Traktoren (17%) 37 kW (50 PS) und weniger leisten und 131.900 (83 %) 38 kW und mehr. (Fotos: CEMA)

Die CEMA, die European Agricultural Machinery Association, geht davon aus, dass es sich bei den im Jahr 2023 insgesamt 211.700 als Traktoren in Europa zugelassenen Fahrzeugen nur bei 158.100 um landwirtschaftliche Traktoren handelt, von denen 26.200 Traktoren (17%) 37 kW (50 PS) und weniger leisten und 131.900 (83 %) 38 kW und mehr.

Nach Angaben der nationalen Behörden wurden im Jahr 2023 insgesamt 211.700 Traktoren in Europa zugelassen. **Die CEMA, die European Agricultural Machinery Association, geht davon aus, dass es sich bei 158.100 dieser Fahrzeuge um landwirtschaftliche Traktoren handelt, von denen 26.200 Traktoren (17%) 37 kW (50 PS) und weniger leisten und 131.900 (83 %) 38 kW und mehr.** Der Rest setzte sich aus einer Vielzahl von Fahrzeugen zusammen, die manchmal als Traktoren eingestuft werden, darunter Quads, Side-by-Side-Nutzfahrzeuge, Teleskoplader und einige andere Arten von Geräten.

Die Zulassungen von landwirtschaftlichen Zugmaschinen waren um 4,9 % niedriger als im Jahr 2022, lagen aber nur geringfügig unter der durchschnittlichen Zahl der Zulassungen der letzten fünf Jahre. Die Zahl der zugelassenen Maschinen war in der ersten Jahreshälfte nur geringfügig niedriger als im gleichen Zeitraum des Vorjahres, aber der Rückgang war in der zweiten Jahreshälfte stärker. Zwischen Juli und Dezember 2023 wurden fast 10 % weniger Traktoren zugelassen als im entsprechenden Zeitraum des Jahres 2022. Die Verlangsamung des Marktes führte auch dazu, dass die Zulassungen in der zweiten Jahreshälfte um 7 % unter dem saisonalen Durchschnitt lagen.

Einer der Gründe dafür, dass sich die Zulassungen für landwirtschaftliche Traktoren in der ersten Jahreshälfte 2023 gut hielten, war, dass die Hersteller den Auftragsrückstand aufholten, der sich in den Jahren 2021 und 2022 infolge der Unterbrechungen der globalen Lieferketten während und nach der Covid-19-Pandemie und der russischen Invasion in der Ukraine aufgebaut hatte.

Obwohl die Traktorenzulassungen im Jahr 2023 niedriger waren als im Jahr zuvor, galt dies nicht für alle Leistungsbereiche. **Die höchsten Leistungsbereiche, Maschinen über 132 kW (ca. 175 PS), verzeichneten ein starkes Wachstum: Die Zulassungen dieser größeren Traktoren stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 12 %. Im Gegensatz dazu wurden 13 % weniger Traktoren zwischen 60 kW und 132 kW (80-175 PS) zugelassen,** obwohl dieser Leistungsbereich immer noch fast die Hälfte der 2023 zugelassenen landwirtschaftlichen Traktoren ausmacht. Die Zahl der in Europa zugelassenen Traktoren mit einer Leistung von weniger als 60 kW ist leicht zurückgegangen, während die kleinsten Maschinen einen gewissen Zuwachs verzeichnen. Die genannten Zahlen unterschätzen die Gesamtgröße des Marktes für Traktoren mit geringer Leistung, da nicht alle von ihnen auf der Straße eingesetzt werden, was bedeutet, dass sie in einigen Ländern nicht zugelassen werden müssen.

Erhebliche Unterschiede zwischen den Ländern in Europa

Nicht alle Länder verzeichneten im Jahr 2023 einen Rückgang der Zulassungen. In der Tat verzeichneten die beiden größten Märkte, Deutschland und Frankreich, einen leichten Anstieg. Das bedeutet, dass ihr gemeinsamer Anteil an den europäischen Zulassungen auf 41 % gestiegen ist. Das Vereinigte Königreich verzeichnete ebenfalls leicht höhere Zulassungen als im Jahr 2022. Im Gegensatz dazu waren die Zulassungen auf den anderen vier wichtigsten Märkten - Italien, Polen, Spanien und Österreich. Einige dieser Länder haben im letzten Jahr unter besonders schwierigen Wetterbedingungen gelitten. Wetterbedingungen gelitten, und auch die Änderungen bei den staatlichen Zuschüssen für den Kauf von Maschinen haben einige Märkte.

Bei der Überprüfung der Registrierungszahlen in ganz Europa haben die Wirtschaftsexperten der CEMA nationalen Verbänden weiter kommentiert:

In Deutschland liegen die Traktorenzulassungen im Jahr 2023 auf dem gleichen guten Niveau wie im Vorjahr. Insgesamt wurden 30.336 neue Traktoren zugelassen, davon 28.881 landwirtschaftliche Zugmaschinen. Das kumulierte Jahresergebnis zeigt eine minimale Veränderung im Vergleich zu 2022. Der Markt für kleinere Traktoren bis 38 KW schrumpfte um 4 %, während in den größeren Leistungsklassen ab 38 KW ein leichter Anstieg von 1 % zu verzeichnen war. Leistungsklassen ab 38 KW im Vergleich zum Vorjahr leicht anstieg. Eine Abschwächung der deutschen Traktor Zulassungszahlen ist ab der zweiten Jahreshälfte 2023 deutlich erkennbar.

In Frankreich stiegen die Erstzulassungen von Ackerschleppern im Jahr 2023 um +2% gegenüber 2022 auf 36.396 Einheiten (2022 waren es 35.731). Dies ist der höchste Stand seit 2014. Standardtraktoren hatten einen prozentualen Anstieg von +4%. Teleskoplader (die nicht in der Zahl der landwirtschaftlichen Traktoren enthalten sind) (die nicht in den

Zahlen für landwirtschaftliche Traktoren enthalten sind) und Traktoren für Grünflächen haben ebenfalls gut abgeschnitten, mit einem Anstieg von 4 % bzw. 2 %.

Die Erstzulassungen von Traktoren für den Wein- und Obstanbau lagen dagegen um 11 % unter denen des Vorjahres, ebenso wie die Traktoren für den Weinbau (-25 %).

In Italien verlangsamte die ungünstige Wirtschaftslage in Verbindung mit der Verzögerung der öffentlichen Anreize für den für die Anschaffung innovativer Landmaschinen den heimischen Traktorenmarkt im Jahr 2023 verlangsamt, nach den hohen Verkaufszahlen der beiden vorangegangenen Jahre. Die Zulassungsdaten zeigten einen Rückgang von 13% für Traktoren, wovon hauptsächlich Traktoren von 57 bis 130 kW (-23 %) und Traktoren über 130 kW (-14 %) betroffen waren. Niedrige Die niedrigen Leistungsklassen von 20 bis 56 kW verzeichneten einen geringeren Rückgang (-5 %). In der Leistungsklasse 0-19 kW verzeichnete einen Anstieg der Zulassungen um 63 %. Dieser positive Trend bei den Kleintraktoren ist teilweise auf eine Änderung der Straßenverkehrsordnung zurückzuführen, die es Landwirten, die nicht beruflich tätig sind, ermöglicht Landmaschinen zuzulassen.

Im Vereinigten Königreich lag die Gesamtzahl der im Jahr 2023 zugelassenen landwirtschaftlichen Zugmaschinen um 2 % höher als im Jahr zuvor. Nachdem der Markt in der ersten Jahreshälfte um fast 5 % gewachsen war, ging er in der zweiten Jahreshälfte und insbesondere im letzten Quartal leicht zurück (-7 %). Mit Ausnahme des von der Pandemie betroffenen Jahres 2020 war der britische Traktormarkt in letzter Zeit bemerkenswert stabil, wobei die Zulassungen in sechs der letzten sieben Jahre zwischen 13.000 und 14.100 lagen. Das Wachstum im Jahr 2023 fand hauptsächlich am oberen und unteren Ende der Leistungsskala statt, mit 15 % mehr Maschinen über 160 PS und 8 % mehr Maschinen unter 90 PS, aber 13 % weniger dazwischen. Angesichts der Unterbrechungen der Lieferkette in den vergangenen Jahren, könnten diese Trends sowohl die Verfügbarkeit von Maschinen unterschiedlicher Leistung als auch die Nachfrage nach Nachfrage nach ihnen. Die durchschnittliche Leistung der im Jahr 2023 zugelassenen landwirtschaftlichen Traktoren 2023 zugelassenen landwirtschaftlichen Traktoren auf 157,7 PS, über 4 PS mehr als 2022, und übertraf den bisherigen Rekord aus dem Jahr 2020.

In Spanien erreichte der Traktormarkt aufgrund der Auswirkungen verschiedener Variablen den niedrigsten Stand, der je verzeichnet wurde. Variablen. Die schwere Dürre im Jahr 2023 führte zu einem Wertverlust bei den Ackerkulturen, der sich jedoch vor allem auf dem auf dem Markt für gebrauchte Traktoren (-5%). Die Zulassung von ATVs, UTVs und Teleskopladern (die als (die als Traktorersatz gelten) stieg um 11 %, aber die Gesamtzahl von 1069 Einheiten reicht nicht aus, um den den Rückgang des Traktormarktes um rund 1500 Einheiten ab 2022 (-18 %) zu rechtfertigen. Um ein besseres besser zu verstehen, muss man zwischen den Märkten für Standardtraktoren und Schmalspurtraktoren (NTT) zu unterscheiden. Die Zulassungen von Schmalspurtraktoren gingen 2023 um 36 % zurück,

was auf die Einführung der neuen Abgasemissionsstufe um 36 % zurück, während die Zulassungen von Standardtraktoren nur um 3% zurückgingen. Die Umsetzung der Subventionen für die Förderung von Präzisionslandwirtschaftstechnologien für die Nachfrage nach Traktoren in den Jahren 2022 und 2023, da viele Landwirte ihre Käufe in Erwartung der Landwirte ihre Käufe zurückstellten, während sie auf die Subventionen warteten, die fast die Hälfte der Investitionen ausmachten. Die zweite Subventionen, die Mitte 2023 freigegeben wurden, wirkten sich im zweiten Halbjahr aus, obwohl sich der Markt der Markt sich in diesen Monaten zu erholen schien, da 2022 subventionierte Einheiten zugelassen wurden.

Im gesamten Jahr 2023 wurden in Polen 10.300 neue Traktoren zugelassen. Das waren 12% weniger als im Jahr 2022, als die Zahl der neu zugelassenen Landmaschinen dieses Typs 11.700 betrug. Ein deutlicher Abwärtstrend ist bei den neuen Landmaschinen zu beobachten, denn auch 2022 waren weniger Zulassungen als im - zugegebenermaßen rekordverdächtigen - Jahr 2021. Die sich verschlechternde Situation und die pessimistischen pessimistischen Zukunftsprognosen der Branche sind unter anderem auf steigende Energiepreise Energiepreisen, der Inflation, der Unsicherheit im Zusammenhang mit dem Krieg in der Ukraine und den Schwierigkeiten beim Verkauf landwirtschaftlicher Produkten (z. B. Getreide). Zusätzliche Hindernisse für die Landwirte wurden auch durch das eilig verabschiedete Gesetz über Lombardkredite im Frühjahr 2023, das ein Chaos auf dem Markt für den Verkauf neuer Landmaschinen Landmaschinen einbrachte und das Leasen dieser Maschinen weitgehend unmöglich machte.

In Belgien wurden insgesamt 2.788 landwirtschaftliche Traktoren zugelassen, das sind 8 % weniger als 2022 (Quelle: Fedagrif).Dieser Rückgang ist nicht ungewöhnlich, denn das Jahr 2021 war aufgrund der Pandemie ein Rekordjahr, was die Verkäufe in allen Leistungsklassen betrifft.Es scheint also, dass sich der Markt anpasst und nach einer Phase der Sättigung wieder auf das Niveau vor dem Boom zurückkehrt.Darüber hinaus zeigt ein Vergleich mit den Vorjahren, dass die Verkäufe im Jahr 2023, obwohl sie gegenüber 2022 um fast 300 Einheiten zurückgehen, ähnlich hoch sind wie in den Jahren 2018 und 2019, also vor der Covid-19-Pandemie.Der Markt für zugelassene Traktoren mit mehr als 50 PS ist um 11 % zurückgegangen, aber der Rückgang der Zulassungen für Traktoren unter 50 PS war mit 6,5 % nicht so stark.Dies folgt jedoch auf einen Rückgang von 20 % zwischen 2021 und 2022. Es sei darauf hingewiesen, dass diese Modelle nicht durchgängig registriert werden; Traktoren, die nicht auf öffentlichen Straßen eingesetzt werden (z. B. ausschließlich auf Privatgrundstücken), sind nicht bei den Behörden registriert und tauchen daher in den Statistiken nicht auf. Die Unentschlossenheit der flämischen Regionalregierung in der Stickstofffrage hat zu vielen Unklarheiten geführt. Dies ist eine weitere Erklärung für den Rückgang der Verkäufe.

In den Niederlanden wurden im Jahr 2023 2662 Traktoren über die offiziellen Kanäle der Traktorimporteure bei Fedecom registriert. Das sind 6 % mehr als im Jahr 2022. Das bedeutet, dass wir in den letzten vier Jahren ein kleines Wachstum bei Traktoren über 45 KW gesehen haben. Im Kompaktsegment (<45KW) liegt die offizielle Zahl bei 761 Traktoren, was das sechste Jahr in Folge einen Zuwachs bedeutet. Die Zahlen im Kompaktsegment sind zu niedrig angesetzt, da nicht alle Unternehmen an der Fedecom-Statistik teilnehmen. Der Anstieg der Zahl der Traktoren über 45 kW ist angesichts der schlechten Marktbedingungen bemerkenswert. Die Unsicherheit im gesamten Agrarsektor, die unklare Gesetzgebung und die unklare Politik, z.B. in Bezug auf Stickstoff, haben keinen positiven Einfluss auf die Verkaufszahlen.

Der Markt für landwirtschaftliche Zugmaschinen in Österreich, der sich nach wie vor in einer guten Situation befindet, ist um 7 % gegenüber gegenüber 2022 gesunken, liegt aber immer noch deutlich höher als im Vor-Covid-Jahr 2019. Die für die Herstellung von Traktoren benötigten Materialien und die für die Herstellung von Traktoren benötigt werden, sind wieder besser verfügbar, und die Preise dafür steigen weiter an, aber in geringerem Maße. Das bedeutet, dass der Markt zu einer normaleren Situation zurückgekehrt ist, aber angesichts der Einkommen der Landwirte konnten die Preiserhöhungen nur in begrenztem Umfang an die Kunden weitergegeben werden.
weitergeben.

Im Jahr 2023 wurden in der Türkei 77.901 Traktoren zugelassen. Der Traktorabsatz stieg im Vergleich zu 2022 um 16%, und lag um 54 % höher als im Durchschnitt des Zeitraums 2018-2022. Subventionierte landwirtschaftliche Zinssätze für Agrarkredite, die im Vergleich zur hohen Inflation in der Türkei niedrig sind, wirkten sich positiv auf die Nachfrage nach Traktoren in den ersten drei Quartalen des Jahres. Neben der normalen Nachfrage ist auch die Sorge die Befürchtung, dass die Preise in einem Umfeld anhaltend hoher Inflation weiter steigen werden, die Kaufentscheidungen für Traktoren. Während sich dies natürlich erheblich auf die Nachfrage auswirkte, verhinderten Probleme auf der Angebotsseite von Traktoren verhindert, dass das Angebot der Nachfrage entspricht. Dadurch hat sich die Nachfrage nach importierten Produkten, die schneller auf die Nachfrage reagieren. Aufgrund des Anstiegs der Kreditzinsen und der schwierigen Kreditkonditionen im letzten Quartal des Jahres (außer im Dezember) ist der schrumpfte der Inlandsmarkt seit September.

ANZEIGE



Bucher Industries vermeldet einen Umsatzrückgang für die Kuhn Group von 15 % auf 376,6 Mio. Euro im 1. Quartal 2024

Konzern

CHF Mio.	Januar – März		Veränderung			Gesamtjahr 2023
	2024	2023	%	% ¹⁾	% ²⁾	
Auftragseingang	683	854	-20.0	-16.0	-16.1	3'170
Nettoumsatz	853	970	-12.1	-7.7	-7.8	3'575
Auftragsbestand	1'393	1'933	-28.0	-24.3	-24.3	1'600
Vollzeitstellen im Durchschnitt	14'644	14'886	-1.6		-1.7	14'795

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte

²⁾ Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte

Kuhn Group

CHF Mio.	Januar – März		Veränderung		Gesamtjahr 2023
	2024	2023	%	% ¹⁾	
Auftragseingang	194	297	-34.7	-31.6	1'121
Nettoumsatz	357	440	-18.9	-14.9	1'422
Auftragsbestand	490	855	-42.7	-39.4	670
Vollzeitstellen im Durchschnitt	5'840	6'205	-5.9		5'991

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte

Im Laufe des ersten Quartals 2024 haben die Märkte der im Schweizer Konzern Bucher Industries gebündelten Unternehmen im Rahmen der allgemeinen konjunkturellen Abschwächung erwartungsgemäß nachgegeben. Vor allem der Landtechnikmarkt sei durch wirtschaftliche und politische Unsicherheiten stark belastet. Der Auftragseingang sowie der

Umsatz lagen unter der Vorjahresperiode, wenn auch je nach Division unterschiedlich ausgeprägt. Bei Kuhn Group und Bucher Hydraulics habe sich der Auftragseingang deutlich abgeschwächt, während er bei Bucher Municipal, Bucher Emhart Glass sowie Bucher Specials leicht unter der Vorjahresperiode ausfiel. Der Konzernumsatz lag deutlich unter dem hohen Vorjahresniveau. Zur Abnahme trugen auch negative Währungseffekte von vier Prozentpunkten bei. Die Produktionskapazitäten waren weniger stark ausgelastet und wurden punktuell an die tieferen Volumina angepasst. Der Auftragsbestand blieb mit einer Reichweite von fünf Monaten hoch.

Der Umsatz der Kuhn Group vom 1. Januar bis zum 31. März 2024 fiel um 15 % niedriger aus – 376,6 Mio. gegenüber 443,3 Mio. Euro im 1. Quartal 2023). Die Nachfrage nach Landmaschinen sei im Berichtsquartal rückläufig geblieben. Tiefere Preise für Agrarerzeugnisse, hohe Zinsen sowie weniger Subventionen hätten zu einer weiterhin verhaltenen Investitionsbereitschaft der Landwirte geführt. Zudem seien die Lagerbestände an Landmaschinen im Händlernetz nach wie vor hoch, mit dem Resultat einer tieferen Nachfrage in allen Regionen. Speziell in Brasilien blieb der Auftragseingang tief, während in Europa das unsichere politische Klima belastend wirkte und die nassen Wetterbedingungen die Aussaat verzögerten. Auch in Nordamerika gab es Anzeichen einer Abschwächung. Der Auftragsbestand wies eine Reichweite von über vier Monaten aus.

Aussichten 2024

Der Konzern erwartet, dass sich die Nachfrage 2024 in einem zunehmend von Unsicherheiten geprägten Umfeld weiter leicht abschwächen wird. Bei der Kuhn Group werde mit einem Rückgang des Umsatzes sowie mit einer tieferen Betriebsgewinnmarge gerechnet. Der Konzern erwartet wegen der nachlassenden Geschäftsdynamik für 2024 einen leicht sinkenden Umsatz. Aufgrund von tieferen Kapazitätsauslastungen sowie steigenden Personalkosten dürfte die Betriebsgewinnmarge ebenfalls abnehmen, jedoch weiterhin zweistellig bleiben. Entsprechend dürfte das Konzernergebnis unter dem hohen Vorjahreswert liegen.

Exel Industries Group erzielte im zweiten Quartal 2023-2024 einen Umsatz von 292,6 Millionen Euro

QUARTERLY SALES



- 1.8%*

Q2 2023-2024

*Like-for-like

Q2 sales (January 2024– March 2024)	2022-2023	2023-2024	Change (reported)		Change (LFL*)	
	Reported	Reported	€m	%	€m	%
AGRICULTURAL SPRAYING	147.7	157.4	+9.7	+6.5%	+12.0	+8.1%
SUGAR BEET HARVESTERS	34.3	17.1	-17.2	-50.1%	-17.1	-49.9%
LEISURE	48.4	47.4	-1.0	-2.0%	-4.4	-9.0%
INDUSTRY	67.6	70.7	+3.1	+4.7%	+3.3	+4.9%
EXEL Industries Group	297.9	292.6	-5.3	-1.8%	-6.2	-2.1%

6-month sales (October 2023– March 2024)	2022-2023	2023-2024	Change (reported)		Change (LFL*)	
	Reported	Reported	€m	%	€m	%
AGRICULTURAL SPRAYING	236.8	248.3	+11.6	+4.9%	+17.0	+7.2%
SUGAR BEET HARVESTERS	53.8	44.2	-9.6	-17.8%	-8.5	-15.9%
LEISURE	62.1	58.5	-3.6	-5.9%	-8.8	-14.1%
INDUSTRY	130.4	141.7	+11.3	+8.7%	+14.4	+11.0%
EXEL Industries Group	483.1	492.7	+9.7	+2.0%	+14.1	+2.9%

* Like-for-like (LFL) = at constant consolidation scope and foreign exchange rates

Der französische Konzern mit vom Kalenderjahr abweichenden Geschäftsjahr hat im 2. Quartal einen um 1,8 % leicht rückläufigen Umsatz auf 292,6 Millionen Euro bekanntgegeben. Der Rückgang sei durch das rückläufige Verkaufsvolumen bei der Zuckerrübenerntetechnik und dem Freizeitgeschäft beeinflusst wurde. Bei konstantem Konsolidierungsumfang und Wechselkursen wäre der Umsatz um 2,1 % gesunken. Die

Änderung des Konsolidierungsumfangs, die sich aus der Übernahme der Devaux-Gruppe im Juni 2023 ergab, habe 4,0 Millionen Euro zum Umsatz im zweiten Quartal beigetragen.

Die Pflanzenschutztechnik-Sparte profitiere von einer guten Dynamik, und weise ein Umsatz-Plus von 8,1% bei konstantem Konsolidierungsumfang und Wechselkursen aus. Die Situation variere jedoch von Region zu Region: die Verkäufe in Frankreich seien aufgrund von Produktionsschwierigkeiten zurückgegangen, aber im übrigen Europa stabil. In den USA und Australien sei der Umsatz trotz verlängerter Lieferzeiten nach Australien seit Beginn des Geschäftsjahres 2023-2024 deutlich gestiegen. In Nordamerika und Europa bleibe der Lagerbestand der Händler hoch, was die Auftragsverlängerung verlangsamt. Darüber hinaus würden eine Reihe von Faktoren zur Vorsicht bei den Landwirten führen: hohe Zinssätze, eingestellte Subventionsprogramme in einigen osteuropäischen Ländern, verzögerte Aussaat/Pflanzung und erstes Sprühen aufgrund hoher Frühjahrsniederschläge und fallende Agrarpreise, die sich auf das Einkommen der Landwirte auswirken.

Wie am Ende des vorangegangenen Geschäftsjahres erwartet, leide die Zuckerrüben-Erntetätigkeit nach einem ausgezeichneten ersten Quartal unter einer nachteiligen Vergleichsbasis. Im zweiten und dritten Quartal des Geschäftsjahres 2022-2023 verzeichnete die Gruppe außergewöhnliche Umsätze in Osteuropa. Der Umsatz in dieser Region ist jedoch seit Anfang 2024 stetig zurückgegangen. In der Zwischenzeit blieben die Ersatzteilverkäufe im zweiten Quartal zufriedenstellend. Der Umsatz mit neuen Maschinen ist nicht repräsentativ für die jährliche Leistung, da sich der Umsatz im Allgemeinen gegen Ende des dritten Quartals und im vierten Quartal konzentriert. Auf der anderen Seite gingen die Verkäufe der Terra Variant-Reihe in Westeuropa in der ersten Hälfte zurück.

Ausblick 2024

Pflanzenschutztechnik-Sparte: Nach einem kontinuierlichen Rückgang über mehrere Monate hätten sich die Preise für landwirtschaftliche Rohstoffe stabilisiert und seien auf ein relativ niedriges Niveau zurückgekehrt. Das wirtschaftliche Umfeld in den letzten drei Jahren habe einen Anstieg der Landmaschinenkosten angeheizt, der durch Inflation und steigende Zinssätze verschärft worden sei, wodurch die Finanzierungskapazität der Landwirte eingeschränkt und die Anzahl der Bestellungen für diese Maschinen reduziert wurde. Die Auftragsaufnahme ging im zweiten Quartal im Vergleich zum gleichen Zeitraum des Vorjahres stark zurück und wird voraussichtlich in den kommenden Monaten auf diesem Niveau bleiben.

Zuckerrüben-Erntetechnik: Es werde erwartet, dass die anhaltend hohen Zuckerpreise den Markt für neue Maschinen weiter stärken und den Landwirten Sicherheit für den Austausch ihrer Maschinen geben. 2024 verspricht ein gutes Jahr zu werden, das durch das

Wachstum der Verkäufe neuer Maschinen in allen Regionen außer Osteuropa angetrieben werde.

EXEL Industries reduziere weiterhin seinen Bestand an gebrauchten Maschinen im Einklang mit den erheblichen Anstrengungen, die 2023 unternommen wurden. Die Gruppe hat den Rückgang des osteuropäischen Geschäfts nach zwei außergewöhnlichen Jahren gebührend erwartet und passt ihre Produktion entsprechend an.

Daniel Tragus, Chief Executive Officer der EXEL Industries Group: "Nach einem ausgezeichneten ersten Quartal verzeichnete EXEL Industries in diesem Quartal ein weniger konsistentes Wachstumsmuster, einschließlich des erwarteten Rückgangs der Zuckerrübenerteaktivität. Angesichts des saisonalen Charakters unseres Geschäfts ist die zweite Hälfte für die jährliche Leistung der Gruppe von Bedeutung und wird 2024 vor einer herausfordernden Vergleichsgrundlage stehen, insbesondere im vierten Quartal. Im Agrarsektor wird der Abwärtstrend im Auftragsbuch inmitten eines trägen Geschäftsklimas bestätigt. Der Umsatz blieb jedoch in der ersten Hälfte solide".

ANZEIGE



Erfolgreich verkaufen mit Landwirt.com

Landwirt.com
your marketplace

- 2 Millionen Nutzer monatlich auf Landwirt.com
- Mehr als 20 Mio. Maschinenaufrufe pro Monat
- Mehr als 365.000 registrierte Käufer auf Landwirt.com
- 48.330 Anfragen im Monat auf Maschinen

Manitou Group legt im Q1 2024 beim Umsatz um 3 % auf 685 Mio. € zu



Q1 2024 Revenue

9

Q1 2023 Revenue						Q1 2024 Revenue				
South Eur.	North Eur.	Americas	APAM	Tot.	€m	South Eur.	North Eur.	Americas	APAM	Tot.
189	210	119	44	562	% tot.	200	228	107	48	583
28%	32%	18%	7%	85%		Product Division	29%	33%	16%	7%
39	34	18	13	103	S&S Division	38	35	18	12	103
6%	5%	3%	2%	15%		6%	5%	3%	2%	15%
228	244	136	57	665	Total	238	263	124	60	685
34%	37%	20%	9%	100%		35%	38%	18%	9%	100%

S&S : Services and Solutions

Faster-growing boxes (vs.avg) shown in green

Q1 2024 Net sales | April 25th, 2024

MANITOU
GROUP



Evolution Q1 2024 vs Q1 2023

10

Rev. in €m	South Europe	North Europe	Americas	APAM	Total
<i>in %</i>					
Product Division	+11 +6%	+18 +8%	-12 -10%	+4 +9%	+20 +4%
S&S Division	-1 -2%	+1 +3%	+0 +1%	-0 -3%	+0 +0%
Total	+10 +4%	+19 +8%	-12 -9%	+4 +6%	+20 +3%



Q1 2024 Net sales | April 25th, 2024

MANITOU
GROUP

- Auftragseingang für Anlagen in Q1'24 bei 186 Mio. € gegenüber 455 Mio. € in Q1'23
- Auftragsbestand für Anlagen am Ende des Q1'24 bei 1.878 Mio. € gegenüber 3.414 Mio. € in Q1'23
- Bestätigung der Erwartung eines stabilen Umsatzes im Jahr 2024 im Vergleich zu 2023
- Bestätigung der Erwartung eines wiederkehrenden Betriebsergebnisses für 2024 von über 6,5% des Umsatzes

Michel Denis, President & Chief Executive Officer, erklärte: "Der Umsatz im ersten Quartal verzeichnete einen Anstieg von 3 % gegenüber dem ersten Quartal 2023. Diese Entwicklung wurde in einem Umfeld sich abschwächender Märkte erzielt. Auf dem nordamerikanischen Markt hat unser Geschäftsplan mit einer zunehmend abwartenden Haltung der Kunden und einem sehr langsamen Hochfahren unserer Aktivitäten zu kämpfen. Andererseits erwiesen sich die europäischen Märkte als dynamischer als erwartet. Mit der Stornierung von Zuteilungen für unsere Kunden und der Wiederaufnahme des Auftragseingangs für alle unsere Händler ist die Normalisierung aller unserer Aktivitäten fast erreicht. Unser Auftragseingang zeigt das umgekehrte Phänomen wie zwischen 2020 und 2022, als die Verlängerung der Lieferfristen die Kunden dazu brachte, ihre Aufträge zu antizipieren, um ihre künftigen Einnahmen zu sichern, und uns zu einem Auftragsbestand von fast zwei Jahren führte.

Heute führt die Verkürzung der Lieferfristen dazu, dass die Kunden kurzfristige Bestellungen aufgeben, was durch die geringe Sichtbarkeit der Märkte noch verstärkt wird. Infolgedessen entspricht unser Auftragsbestand heute einer Aktivität von etwa 9 Monaten. All diese Faktoren ermöglichen es uns, unsere Erwartung stabiler Einnahmen im Jahr 2024 im Vergleich zu 2023 und eines wiederkehrenden Betriebsgewinns von über 6,5 % der Einnahmen zu bestätigen."

Manitou wurde am 24. April 1984 an der Börse notiert und verzeichnet seitdem ein starkes Wachstum, insbesondere auf internationaler Ebene. Jacqueline Himsworth, Vorstandsvorsitzende, erklärt: «Die Entscheidung, unser Kapital für den Aktienmarkt zu öffnen, ermöglichte es uns, unsere Finanzstruktur zu stärken und gleichzeitig langfristig zu denken.» Der Aktienkurs, der zum Zeitpunkt der Börsennotierung bei knapp 1 Euro lag, ist seitdem um das 25-fache gestiegen. Die Aktien sind im Fach A des Euronext Paris-Marktes notiert. **Heute werden 64,5% des Kapitals der Gruppe von den Gründerfamilien Braud und Himsworth gehalten.**

Deutz AG meldet deutlich rückläufigen Umsatz für das erste Quartal 2024



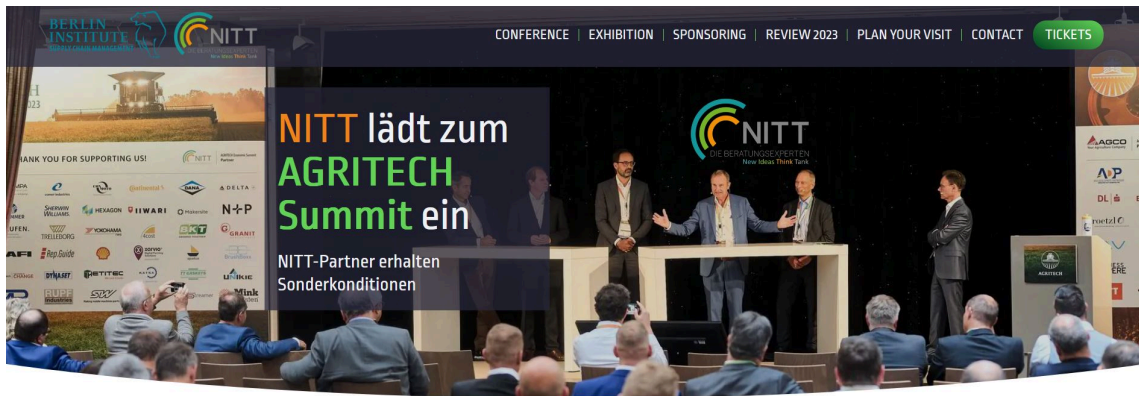
Das Unternehmen rechnet auf Basis der fortgeführten Aktivitäten für das Geschäftsjahr 2024 mit einem Absatz von 160.000 bis 180.000 Motoren, einem Umsatz von 1,9 bis 2,1 Mrd. €, einer bereinigten EBIT-Rendite zwischen 5,0% und 6,5% und einem Free Cashflow (vor M&A-Aktivitäten) in Höhe eines mittleren zweistelligen Mio.-€-Betrags.
(Foto: Werkbild)

Die Deutz AG will ihr 160 Jahre-Jubiläum Anfang Mai mit einem Festakt feiern, ist der jüngsten Pressemitteilung zu entnehmen. In dieser wird auch vermeldet, dass Auftragseingang und Umsatz im ersten Quartal 2024 deutlich unter den Vergleichswerten des Vorjahres liegen. Die eigene Stärke sieht das Unternehmen im Service-Geschäft. Obwohl Absatz, Umsatz und Aufträge gegenüber dem Q1 in 2023 deutlich zurückgegangen gegangen seien, sehe man sich dennoch gut aufgestellt – da das Vergleichsquarter sehr stark gewesen sei.

Der Auftragseingang belaufe sich auf 419,2 Millionen Euro (515,8 Millionen im ersten Quartal 2023). Abgesetzt werden konnten 38.242 Motoren (46.110 Stück in 2023). Die EBIT-Rendite betrage bei dem erzielten Umsatz von 454,7 Millionen Euro (507,0 Millionen in 2023) 6,1 Prozent (vor Sondereffekten).

Mit Landtechnik habe die Deutz im Q1 elf Prozent ihres Umsatzes erwirtschaftet. Der strategisch wichtige Servicebereich sei mit einem Umsatz von 125,9 Mio. € (+3,8% ggü. Q1 2023) im abgelaufenen Quartal der größte Anwendungsbereich gewesen und befinde sich auf gutem Weg, das angepeilte Umsatzziel von rund 600 Mio. € bis 2025 zu erreichen.

Ein Blick auf die Regionen zeigt, dass die Deutz AG in Deutschland 20 Prozent erlöst (2023: 19 Prozent) und im restlichen Europa 35 Prozent (2023: 39 Prozent). Der amerikanische Markt erreicht jetzt 26 Prozent Umsatzanteil (Vorjahresperiode: 24 Prozent).



End to End - Vertrieb trifft auf Supply Chain Management

Zsolt Harsanyi von Axial Kft im Trecker Talk Podcast



Der [Podcast ist ab](#) sofort über alle bekannten Plattformen und auch die Homepage des New Ideas Think Tank abrufbar.

(Foto: Werkbild)

Für die Aufzeichnung dieses Podcast sind die beiden NITT- Geschäftsführer Dieter Dänzer und [Ilja K. T. Führer](#) nach Ungarn gereist, genauer nach Baja, dem Stammhaus von Axial.

Ihr Talkgast ist [Zsolt Harsányi](#), der geschäftsführende Gesellschafter. Da wohl für viele

Zuhörer die [AXIAL Kft.](#) – wie das Unternehmen korrekt firmiert, vergleichbar mit der Rechtsform einer GmbH hierzulande – ein eher unbeschriebenes Blatt ist, zunächst ein paar Informationen vorab: Das Familienunternehmen wurde 1991 – also kurz nach dem Fall des „Eisernen Vorhangs“, sprich der Öffnung der Ostblockländer – von Zsolt gegründet. Inzwischen ist Axial zu einem der größten Landmaschinen-Händler in Ungarn aufgestiegen – das Geschäftsjahr 2023 konnte mit einem Umsatz von umgerechnet rund 400 Millionen Euro abgeschlossen werden. Seit dem Jahr 2000 fungiert das Unternehmen als Importeur des kompletten Produkt-Portfolios von [CLAAS](#) und seit 2002 bis Ende 2023 als der Importeur von [Fendt](#). Dazu kommen viele weitere Marken wie [HORSCH](#), [MANITOU Group](#), DeLaval oder auch Landini.

Das Familienunternehmen verfügt über 19 inländische Standorte und hat seinen Hauptsitz in Baja. Die Gruppe bietet auch verschiedenen Mehrwertdienste für landwirtschaftliche Aktivitäten an, wie z. B. den Handel mit Teilen, den Betrieb eines landesweiten RTK-Servicenetzes mit 3 Dimensionen, sprich auch geeignet zum Nivellieren, Lösungen für die Vermietung von Landmaschinen, Finanzierungslösungen, den Handel mit gebrauchten Maschinen und einzigartige Software-Hardware-Infrastrukturösungen für die Präzisionslandwirtschaft.

Seit der Ausgründung der Gesellschaft [AgroVario Kft.](#) – an die man die Fendt-Vertriebsrechte für Ungarn übertrug – im Juli 2022 hatte Nothung Agrártanácsadó Zrt. 25 Prozent der Anteile an AgroVario. Rückwirkend zum 1. Januar 2024 werde Nothung nach Abschluss der laufenden Transaktion die 75 Prozent von Axial übernehmen und alleiniger Inhaber. Axial selbst konzentrierte seine Kräfte in Ungarn vorrangig auf die Marke CLAAS – für die man seit November 2000 den Importeurs-Status habe.

Allein was Zsolt Harsányi über die extremen Nachfrageschwankungen erzählte – [in einem Jahr habe man 250 Mährescher von Claas in den Markt bringen können, im darauffolgenden Jahr nur 27 – ist das Anhören des Podcast wert.](#) Oder auch, dass was er über die AfterSales-Sparte erzählt, die jährlich einen Umsatz von über 110 Millionen Euro erwirtschaftet. Mit 9 eigenen Lkw werden im Nachtsprung alle Standorte angefahren und die Ersatzteile von dort mit insgesamt 90 Bullis an die Kunden mit im Schnitt 1.000 Hektar ausgeliefert. Der Erkenntnisgewinn ist garantiert!

Ihr





Wie hat Ihnen der Trecker Talk gefallen?

[Hier](#) haben Sie die Möglichkeit, uns Rückmeldung zu geben.

Vielen Dank für das Lesen unserer heutigen Ausgabe!

Sie haben Fragen, Anmerkungen oder Kritik für uns? Schreiben Sie uns eine [Nachricht](#).
Wurde Ihnen dieser Newsletter weitergeleitet? Hier finden Sie den [Link zur Anmeldung](#).

Fügen Sie bitte die E-Mail-Adresse kontakt@newideasthinktank.de Ihrem Adressbuch oder der Liste sicherer Absender hinzu. Dadurch stellen Sie sicher, dass unsere Mail Sie auch in Zukunft erreicht.

Informationen zum Datenschutz finden Sie [hier](#).

Dieser Newsletter wurde an {{ contact.EMAIL }} gesendet. Wollen Sie diesen Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten, klicken Sie bitte [hier](#).

Verantwortlich für den Inhalt nach § 18 Abs. 2 MStV: Dieter Dänzer
New Ideas Think Tank GmbH, Leidenberg 2, 91610 Insingen, Internet: newideasthinktank.de
Geschäftsführer: Klaus-Dieter Dänzer & Ilja Führer
AG Ansbach HRB 7317